

COMMISSIONE IX
TRASPORTI, POSTE E TELECOMUNICAZIONI

RESOCONTO STENOGRAFICO

INDAGINE CONOSCITIVA

29.

SEDUTA DI MARTEDÌ 3 MARZO 2015

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE **MICHELE POMPEO META**

INDICE

	PAG.		PAG.
Sulla pubblicità dei lavori:		Bruno Bossio Vincenza (PD)	6
Meta Michele Pompeo, <i>Presidente</i>	3	Coppola Paolo (PD)	8
INDAGINE CONOSCITIVA SUL SISTEMA DEI SERVIZI DI MEDIA AUDIOVISIVI E RADIOFONICI		Di Felicianantonio Lisa, <i>Responsabile rela- zioni istituzionali di Fastweb SpA.</i>	3, 8, 9
Audizione di rappresentanti di Fastweb SpA:		Nizzi Settimo (FI-PdL)	7
Meta Michele Pompeo, <i>Presidente</i>	3, 6, 7 8, 9, 11	Romano Paolo Nicolò (M5S)	7
		ALLEGATO: Documento depositato dai rap- presentanti di Fastweb SpA	12

N. B. Sigle dei gruppi parlamentari: Partito Democratico: PD; MoVimento 5 Stelle: M5S; Forza Italia - Il Popolo della Libertà - Berlusconi Presidente: (FI-PdL); Area Popolare (NCD-UDC): (AP); Scelta Civica per l'Italia: (SCpI); Sinistra Ecologia Libertà: SEL; Lega Nord e Autonomie: LNA; Per l'Italia-Centro Democratico (PI-CD); Fratelli d'Italia-Alleanza Nazionale: (FdI-AN); Misto: Misto; Misto-MAIE-Movimento Associativo italiani all'estero-Alleanza per l'Italia: Misto-MAIE-ApI; Misto-Minoranze Linguistiche: Misto-Min.Ling; Misto-Partito Socialista Italiano (PSI) - Liberali per l'Italia (PLI): Misto-PSI-PLI; Misto-Alternativa Libera: Misto-AL.

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE
MICHELE POMPEO META

La seduta comincia alle 13.45.

Sulla pubblicità dei lavori.

PRESIDENTE. Avverto che la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche attraverso la trasmissione televisiva sul canale satellitare della Camera dei deputati e la trasmissione diretta sulla *web-TV* della Camera dei deputati.

**Audizione di rappresentanti
di Fastweb SpA.**

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sul sistema dei servizi di *media* audiovisivi e radiofonici, l'audizione di rappresentanti di Fastweb SpA.

Sono presenti la dottoressa Di Felician-tonio, responsabile delle relazioni istituzionali, e il dottor Fabio Fiorini, direttore del settore affari pubblici.

Darei subito la parola alla dottoressa Di Felician-tonio per la relazione introduttiva.

LISA DI FELICIANTONIO, *Responsabile relazioni istituzionali di Fastweb SpA*. Vi ringrazio molto per quest'audizione. Immagino che molti di voi conoscano Fastweb come il principale operatore alternativo in Italia, ma soprattutto come l'operatore che ha fatto della realizzazione di reti in fibra l'elemento fondamentale della sua strategia di mercato. Ad oggi noi copriamo già 5,5 milioni di famiglie con reti in fibra — sarò un po' più specifica in

seguito sulle tecnologie e sulle prestazioni delle nostre reti — e abbiamo appena rilanciato un piano di investimenti che ci consentirà di raggiungere 7,5 milioni di case entro la fine del 2016.

Le reti in fibra — è inutile che ve lo dica — sono un elemento fondamentale di competitività del Paese, ma hanno anche una valenza straordinaria per il tema dei servizi audiovisivi. Il destino delle reti e il destino dei servizi audiovisivi sono fortemente correlati. Anche su questo sarò un po' più specifica in seguito e cercherò di fornirvi la nostra prospettiva su questo argomento, mostrandovi come, a nostro avviso, il tema non sia, come spesso si rileva, che la carenza di reti sta bloccando lo sviluppo di servizi audiovisivi, ma il contrario. Forse il problema è da qualche altra parte.

Intanto è oggettivo il fatto che ci sia un'esplosione di traffico. Il traffico video sulle reti IP cresce a un ritmo ormai praticamente impossibile da prevedere, tanto che sono state inventate nuove unità di misura per descrivere la quantità di traffico.

Se avete sentito altri operatori di telecomunicazioni prima di noi, forse vi hanno rappresentato questo come un problema, come un tema da gestire. Noi di Fastweb non lo vediamo come un problema, ma come un'opportunità straordinaria e un segnale ottimo, per due motivi.

Il primo motivo è che l'esplosione del traffico non vuol dire semplicemente che noi consumiamo un maggior numero di video o di contenuti pesanti. Vuol dire anche che ci sono più persone *online*, il che è sicuramente un dato positivo, perché il nostro Paese soffre di un ritardo molto forte nell'utilizzo dei servizi digitali.

Il secondo motivo, estremamente positivo, è che più contenuti pesanti vengono utilizzati, più si sentirà il bisogno di reti performanti. Noi abbiamo fatto sempre della qualità l'elemento cardine della nostra strategia e riteniamo questo un aspetto fondamentale.

Se andiamo a vedere nello specifico quali sono le caratteristiche di questo traffico video, notiamo che, mentre negli Stati Uniti il 78 per cento del traffico Internet è video, e di questo il 48 per cento è video ad alta definizione, in Italia soltanto il 15-16 per cento di questo traffico è video ad alta definizione.

Ci rendiamo conto, quindi, che esistono due strade diverse: da una parte, c'è un Paese in cui si stanno sviluppando dei servizi video legali di ottima qualità, che si stanno affiancando alla televisione tradizionale e che cambiano completamente il meccanismo di consumo; dall'altra, nel nostro Paese, questa situazione non c'è. È evidente che manca fortemente in Europa, e in Italia in modo particolare, proprio quello sviluppo di servizi audiovisivi *online* che diventino un elemento, se non alternativo, almeno parallelo alle piattaforme tradizionali e che si affianchi ad esse in maniera rilevante.

Vediamo di capire il perché di questo sviluppo anomalo che si ha in Europa e in Italia. Mancano le reti o mancano i contenuti? Facciamo un *flash* sulle reti. Cercherò di non annoiarvi con i numeri e con i dati. Le reti di tipo *ultrabroadband* sono di tre tipi. Ci sono le reti via cavo, nelle quali si arriva fino a un dato punto, con piccole centrali, con la fibra e poi dalla centrale a casa dell'utente con il cavo coassiale, ossia quello dell'antenna televisiva tradizionale. Questo tipo di cavo rappresenta uno strumento molto elementare.

Poi ci sono la rete *Fiber-to-the-home*, ossia la rete in cui la fibra arriva fino a casa, e la rete *Fiber-to-the-cabinet*, in cui la fibra arriva fino all'armadio di strada per poi proseguire con il rame.

La nostra esperienza, guardando in tutta Europa, è che tutte e tre queste tipologie di reti sono perfettamente in grado di veicolare segnali Internet a una

velocità di più o meno 70-80-100 megabit al secondo. Noi sappiamo che abbiamo un ritardo dovuto alla mancanza del cavo. Questa mancanza del cavo è il fattore principale che sconta l'Italia nel proprio ritardo, perché nei Paesi europei in cui il cavo, invece, è molto presente si sono generati due effetti positivi fortissimi. Innanzitutto la presenza di cavo ha reso possibile un *upgrade* molto rapido. Molti Paesi in cui c'era il cavo si sono ritrovati con una percentuale del 40-50 per cento di case già attraversate da una tecnologia molto performante.

Il secondo aspetto è che, quando gli operatori via cavo hanno fatto questo *upgrade* delle reti, gli operatori di telecomunicazioni si sono visti costretti a rincorrere questa innovazione. Questo aspetto, chiaramente, in Italia è mancato.

In Italia, qualcuno di voi saprà che il cavo non c'è stato, o, meglio, che è stato ucciso in culla con la famosa legge sul cavo monocanale degli anni Settanta. Questa è l'innovazione di cui, purtroppo, noi scontiamo ancora oggi l'assenza. Questo è il dato negativo, l'aspetto che ci ha penalizzato.

Abbiamo, però, anche un elemento positivo. L'elemento positivo è che c'è un operatore, Fastweb, che ha cercato di stimolare la competizione infrastrutturale investendo in fibra.

Un altro aspetto positivo è che noi abbiamo un'infrastruttura di rete e rame fatta in modo molto particolare. La rete in rame, a differenza di quello che succede negli altri Paesi d'Europa, è molto corta. Parlo della rete in rame d'accesso. La distanza tra la casa e l'armadio di strada è di circa 250 metri. In Francia, invece, è di circa 600 metri, in Gran Bretagna di 800 e in Spagna non c'è proprio l'armadio di strada. Si sono trovati con un problema. Noi abbiamo questa fortuna.

Questo che vuol dire? Vuol dire che, arrivando fino all'armadio di strada con la fibra e da lì collegandosi con il rame, con le nuove tecnologie già operative oggi, si trasmette il segnale a velocità eccezionali. Noi abbiamo già fatto una rete di questo tipo che raggiunge all'incirca 3,5-4 milioni

di case e i nostri clienti hanno un segnale che viaggia a velocità che vanno dai 70 ai 100 megabit al secondo.

Siamo un po' dispiaciuti quando questa tecnologia della fibra fino all'armadio viene associata ai 30 megabit. È un'associazione del tutto formale, che non parte dalla realtà italiana, una realtà in cui abbiamo avuto degli eventi che ci hanno segnato negativamente, ma in cui ci sono anche dei fattori che dobbiamo essere in grado di sfruttare per recuperare il ritardo, che nessuno vuole negare.

Rispetto ai servizi audiovisivi, è evidente che la presenza di reti sia un dato fondamentale per lo sviluppo dei servizi e degli stili. Noi abbiamo anche valutato, però, che in questo momento già un 30-40 per cento della popolazione italiana è coperta da reti a banda ultralarga, ossia da reti in grado di trasportare servizi molto velocemente.

Non solo, i servizi audiovisivi, per le tecnologie adesso disponibili, viaggiano bene anche su reti di 10-20 megabit al secondo. Con le tecnologie di *progressive download*, oggettivamente, una buona rete ADSL è perfettamente in grado di veicolare in modo assolutamente performante i contenuti.

Veniamo al motivo del mancato sviluppo. Qualcuno si chiede perché non arrivi Netflix in Italia. Il punto non è che Netflix non arriva in Italia perché non ci sono le reti. Netflix non arriva ancora in Italia perché c'è una fortissima difficoltà ad acquisire contenuti per il *video on demand*, ossia per queste nuove piattaforme, e perché ci sono ancora delle strategie di distribuzione da parte dei detentori dei diritti che penalizzano questo nuovo mezzo.

Fastweb è stata *leader* di innovazione non soltanto nelle reti. Noi abbiamo provato anche a creare una nostra televisione via Internet. Forse qualcuno se la ricorderà. Sono passati tanti anni. Forse era troppo presto. Ci siamo scontrati, però, per anni e anni contro la rigidità di alcune pratiche commerciali. Vi faccio l'esempio delle finestre di programmazione. Ancora oggi i diritti di *video on demand* sono

disponibili 3-6 mesi dopo l'uscita in sala del film. Questa è una follia, perché è evidente che la propensione al consumo di un bene digitale è altissima all'inizio del ciclo di vita di un prodotto e che poi va a decrescere. È una follia, perché non si riconosce il fatto che ormai siamo in un contesto in cui non c'è più l'asimmetria informativa che c'era quindici anni fa.

Quindici anni fa, se qualcuno di voi ha dei figli piccoli, si ricorderà che la Disney gestiva il suo prodotto facendo uscire a distanza di anni un suo film classico. All'epoca questo era possibile, perché non c'era altro modo. Eravamo tutti lì ad aspettare che uscisse il nuovo *Biancaneve* o *Cenerentola*. Ormai la creazione di questa « scarsità » artificiale non regge più, perché il cliente si procura il contenuto in un altro modo e, quindi, alla fine c'è una perdita per tutti.

Un altro tema riguarda le esclusive. Purtroppo, la maggior parte del prodotto cinematografico non è disponibile per il *video on demand* perché il diritto viene acquistato insieme ai diritti di piattaforme più consolidate. Facciamo un nome a caso: il satellite.

A quel punto, chi si è preso il diritto esclusivo del *video on demand*, ma ha già una piattaforma dominante che ha interesse a proteggere, non farà una strategia di vero sostegno alla piattaforma di *video on demand*. È evidente che avrà una strategia difensiva. Questo è il motivo per cui da noi c'è questo ritardo nello sviluppo delle piattaforme audiovisive.

Come ultimo passaggio, io non sto nascondendo, nonostante sia convintissima di quello che ho detto, il fatto che le reti esistenti siano perfettamente adeguate a uno sviluppo del sistema audiovisivo *online* e, quindi, del fatto che il problema stia in altre « incrostazioni » del sistema, e che ampliare e migliorare le reti esistenti sia un *must*. È una strada che dobbiamo imboccare senza esitazioni. Il dibattito che c'è stato in questi giorni immagino l'abbiate seguito tutti. Aspettiamo proprio oggi una decisione della Presidenza del Consiglio dei ministri su questo tema.

Fastweb ha una storia e un'esperienza particolari da condividere. Fastweb le reti in fibra ottica *Fiber-to-the-home* le ha fatte. Noi abbiamo 2 milioni di case attraversate in sette città. L'esperienza in questo senso ce l'abbiamo. Se ci siamo fermati a quei 2 milioni di clienti e a quelle sette città e abbiamo deciso di investire in una tecnologia diversa è perché ci siamo resi conto che questa nuova tecnologia è performante — raggiungiamo esattamente le stesse velocità del *Fiber-to-the-home* — ed è più veloce. In due anni, nel 2013 e nel 2014, abbiamo realizzato infrastrutture in 3 milioni di case in tecnologia *Fiber-to-the-cabinet*. Per infrastrutturare 2 milioni di case in *Fiber-to-the-home* abbiamo impiegato quasi dieci anni e ancora oggi non abbiamo una copertura omogenea. L'ultimo quartiere in *Fiber-to-the-home* l'abbiamo realizzato tre anni fa nel quartiere Fleming di Roma. Ancora oggi, a distanza di tre anni, quasi la metà dei condomini non ci dà il permesso di entrare dentro il condominio per installare la rete.

Noi sappiamo perfettamente quali sono le complessità, i costi e i tempi per fare una rete *Fiber-to-the-home*. Quello che ci siamo permessi di dire è che, se vogliamo recuperare il ritardo che abbiamo senz'altro accumulato in questi anni, per i motivi che ci siamo detti, le reti *Fiber-to-the-cabinet* ci offrono una straordinaria opportunità.

Vogliamo parlare dei costi? Il costo di realizzazione di una rete *Fiber-to-the-home* per il 70-80 per cento della popolazione è stato stimato dal Governo — la stima a me sembra molto ottimistica, ve lo confesso — in circa 11 miliardi. Per esempio, la Francia, per arrivare al 70 per cento, aveva stimato 20 miliardi. È vero che la Francia è leggermente più grande dell'Italia, ma non è tanto più grande. Con le reti *Fiber-to-the-cabinet* una spesa di 3 miliardi, di cui la metà è già stata spesa dai privati, è sufficiente a coprire l'80 per cento della popolazione.

Pertanto, noi auspichiamo sinceramente che venga creato un meccanismo virtuoso, un meccanismo di sussidiarietà

tra Stato e quindi sistema pubblico, da una parte, e privati, dall'altra, e che ci sia una divisione dei compiti netta. Poiché il mercato consente agli operatori di investire con le proprie risorse, auspichiamo che ci sia data la possibilità di investire in queste tecnologie e che lo Stato intervenga tempestivamente, come ha già fatto in tante regioni del Sud. Con il *Fiber-to-the-cabinet* avremmo, nel giro di pochi mesi, delle *performance* straordinarie.

Noi auspichiamo che lo Stato si impegni nelle aree cosiddette a fallimento di mercato. Questo, a nostro avviso, consentirà di raggiungere dei risultati eccezionali in tempi brevi e con una spesa di risorse pubbliche estremamente contenuta.

Vi do un'ultimo *flash*. Per la copertura completa in *Fiber-to-the-cabinet* di Calabria, Campania, Sicilia e Puglia lo Stato spenderà — in parte è ancora in fase di spesa — 400 milioni di euro. Tutto il resto ce l'hanno messo i privati. Questo è un modello che, a mio avviso, funziona, perché ottimizza le risorse pubbliche e sfrutta al massimo la volontà dei privati di impegnarsi in primo luogo su questo tema strategico. Grazie.

PRESIDENTE. Grazie a lei. Do la parola ai deputati che intendano intervenire per porre quesiti o formulare osservazioni.

VINCENZA BRUNO BOSSIO. A me sembra che quest'audizione, forse un po' anche giustamente condizionata dalla discussione che in questo momento è in atto nel palazzo a fianco...

PRESIDENTE. È già in corso?

VINCENZA BRUNO BOSSIO. Si terrà oggi pomeriggio, ma la discussione occupa da qualche giorno le pagine di tutti i giornali e mi sembra che abbia messo un po' più al centro il tema dell'infrastruttura.

Volevo, molto rapidamente, porre alcune domande e fare alcune riflessioni.

Voi siete d'accordo con l'idea che ha lanciato anche l'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni di fare un catasto

delle reti, tale da consentire di conoscere quello che ancora oggi non sappiamo effettivamente, ossia quanta rete sia stata posata effettivamente in Italia e come si possano fare delle ottimizzazioni?

L'ultima questione che lei ha posto alla fine del suo intervento sul meccanismo di sussidiarietà è sicuramente legata agli investimenti pubblico-privato, che però, come sappiamo, riguardano le aree Obiettivo 1. È difficile che il tema delle aree a fallimento di mercato del Nord possa essere affrontato in questo modo. Io pensavo che solo la Calabria avesse, su un totale di 409 comuni, 405 comuni a fallimento di mercato. L'altro giorno, però, ho scoperto che, su 8.000 comuni italiani, oltre 7.000 sono a fallimento di mercato rispetto al discorso dell'infrastruttura e della rete.

C'è sicuramente una questione che va affrontata, come giustamente credo che in queste ore stia facendo il Governo con una convergenza pubblico-privata. Tuttavia, il meccanismo del cofinanziamento attraverso i fondi europei può essere attuato nel Mezzogiorno — per una volta, abbiamo un vantaggio — ma sicuramente non nelle altre aree.

C'è, dunque, un tema che riguarda anche gli operatori privati e che mi suggerisce la seconda domanda: cosa ne pensate dell'idea, che stamattina veniva riproposta anche da un amministratore di un vostro *competitor*, Vodafone, di fare quest'azienda pubblico-privata partendo da Metroweb, ovviamente senza la prevalenza di alcun operatore?

Passo a una terza questione, in merito alla quale io sono convinta che abbia ragione Raffele Tiscar. Penso, cioè, che il *Fiber-to-the-cabinet* abbia le stesse *performance* del *Fiber-to-the-building* o del *Fiber-to-the-home*. Mi chiedo, al di là del discorso economico che lei ha fatto, come mai voi abbiate scelto di fare vostri armadi alternativi a quelli di Telecom e non, invece, di puntare immediatamente sul *building* e sull'*home*.

Soprattutto io chiedo a che punto è — visto che ormai, anche per quel che riguarda le regioni del Mezzogiorno, il

grosso del cofinanziamento riguarda la fibra all'armadio e non la fibra alle case — la tecnologia del *G.fast*, che potrebbe magari rispondere positivamente sul passaggio dai 30 ai 100 megabit.

PAOLO NICOLÒ ROMANO. Anch'io volevo chiedere lumi riguardo alla minaccia da parte del Governo dello *switch-off* della rete in rame, di cui si sta discutendo proprio in questi giorni. Volevo capire meglio qual è la vostra idea-visione sul futuro della rete, più che altro dell'ultimo miglio, in rame. Secondo voi, per quanti anni può essere ancora sfruttata con le nuove tecnologie? Cosa pensate dell'ipotesi di uno *switch-off* forzato della rete in rame, visto che le tecnologie *G.fast* e *vectoring* garantiscono alte prestazioni? E, soprattutto, qual è la differenza in termini sia di costi, sia di tempi, tra l'FTTC e l'FTTH?

Come ultima domanda, come valutate l'ipotesi di una società della rete con la partecipazione di tutti gli operatori e quale, secondo voi, dovrebbe essere il controllo di questa nuova società? Valutate che sia meglio che rimanga in mano pubblica oppure che sia lasciato ai privati?

Grazie.

SETTIMO NIZZI. Nella scorsa legislatura noi proponemmo una modifica per quanto riguarda la possibilità di fare lavori per portare la rete nei condomini e nelle case. Non è stato fatto il decreto attuativo oppure quali sono le motivazioni per cui il Parlamento ha legiferato e poi...

PRESIDENTE. Lo chiede a lei?

SETTIMO NIZZI. Sa perché lo chiedo a lei? Proprio perché spesso il ministero, Palazzo Chigi e altre istituzioni non sanno rispondere. È la stessa cosa che è successa ieri. Purtroppo, è la stessa cosa che è successa ieri per quanto riguarda il decreto del Presidente del Consiglio dei ministri sul TFR. Nessuno sapeva dove fosse la scheda. Nessuno sapeva rispondere.

Il problema riguarda soprattutto il fatto che, sempre con norma di legge, a proposito della possibilità di informatizzare tutta l'amministrazione generale dello Stato, sia centrale, sia periferica, e di cercare di buttar via un po' di carta dagli uffici, è stato fatto un bando di gara che una nota azienda nazionale ha vinto con l'89 per cento di sconto.

Parliamo sempre di soldi. Si investono moltissimi miliardi. A fronte della copertura del 70-80 per cento della popolazione nazionale, si presume che si spendano in Italia 11 miliardi con il *Fiber-to-the-home* e in Francia 20. Invece, al *cabinet* si arriva con soltanto 2-3 miliardi.

Poiché non ci sono i soldi, essendo il nostro un Paese povero, i soldi lo Stato dice che li mette, ma non li mette, perché non li ha, e i privati vogliono darci servizi con lo sconto dell'89 per cento, io mi chiedo: come mai i privati, che fanno questi sconti e si mettono in competizione per fornire il servizio, non fanno capire a chi oggi riesce a governare dal punto di vista normativo e autorizzativo la possibilità di fornire un servizio importante come quello delle telecomunicazioni che si possono fare le cose e in fretta e che col tempo riusciremo poi a fornire servizi diversi?

Dieci anni fa io sono stato per caso a Siena. La fibra ottica dentro casa c'è forse da vent'anni, o giù di lì. In buona parte delle città italiane non sappiamo nemmeno cosa sia la fibra ottica. Abbiamo visto dei tagli nelle strade, con piccole pozzette, ma poi il funzionamento non l'abbiamo.

Anche in città importanti del Sud dell'Italia manca il servizio. Io avrei voluto installare il servizio Fastweb a casa, ma non l'ho potuto fare, perché voi non servite una città importante della Sardegna. Non fa niente, poi magari ne parliamo. Voglio solo far capire la differenza rispetto a ciò di cui usufruiamo noi. Voi parlate di fibra veloce, noi siamo ancora con l'asinello. Ci deve essere una differenza. Noi portiamo le notizie con i sacchi

sull'asinello da una casa all'altra, invece di collegarci a *Google* e trasferire 2-3 giga di notizie da un posto ad un altro.

Io penso che uno stimolo da parte vostra nei confronti del Governo sia assolutamente indispensabile. Le aziende che hanno partecipato al bando di gara per le reti telefoniche di ultima generazione a banda larga hanno pagato uno o due miliardi a testa per avere la concessione. Naturalmente non li hanno ancora spesi tutti, ma ci sono aziende che sono venute qui disposte a spendere 1-2-3 miliardi in un anno per fare la rete. Come mai noi in Italia siamo ancora così scoperti? Perché manca l'integrazione. Ognuno guarda casa sua — sto chiudendo, presidente — ogni azienda guarda la sua casa. Ecco che voi vi siete fatti i vostri impianti, i *cabinet*, e li avete messi a fianco di quelli della Telecom o magari anche a fianco di quelli di qualche altro concessionario di reti telefoniche. Speriamo che si riesca a far qualcosa di buono, ma non ci credo. Grazie.

LISA DI FELICIANTONIO, *Responsabile relazioni istituzionali di Fastweb SpA*. Grazie per la fiducia.

PRESIDENTE. Alle 14.30 riprendono i lavori d'Aula e dobbiamo sospendere. Facciamo l'ultimo intervento.

PAOLO COPPOLA. Grazie, presidente. Mi soffermo solo su un altro aspetto, quello dell'offerta. Secondo me, è molto interessante, perché non era emerso in altre audizioni, il profilo relativo alla gestione delle finestre di programmazione e dei diritti esclusivi, che probabilmente rappresentano dei freni alla diffusione dei contenuti e alla domanda di connettività.

Chiedo se Fastweb, magari attraverso delle *partnership*, riguardo allo sviluppo dei contenuti faccia qualcosa di innovativo. Una cosa che osservo spesso è che Internet è un canale di comunicazione bidirezionale. Noi assistiamo quasi dappertutto a uno spostamento del paradigma di comunicazione monodirezionale su In-

ternet, che chiaramente è possibile, ma non ne sfrutta appieno le potenzialità.

Questo sarebbe estremamente importante anche per quanto riguarda lo sviluppo non solo di contenuti, ma anche di interfacce nei confronti di tutta la popolazione *over 54*. Si tratta di una popolazione che in Italia, rispetto al resto d'Europa, è molto meno alfabetizzata digitalmente. Sviluppare opportunamente un'offerta televisiva di contenuti collegati a Internet, con una possibile interazione, potrebbe essere uno dei meccanismi con cui il nostro Paese cerchi di risalire le classifiche degli utenti che utilizzano la rete Internet.

In questo senso gli operatori di telefonia o comunque di telecomunicazione potrebbero dare un importante contributo, chiaramente se avessero voglia di allargare il loro modello di *business* anche a questa tipologia di servizi. Volevo sapere se Fastweb ha intenzione di investire anche nella ricerca e sviluppo di questa tipologia di contenuti e servizi.

PRESIDENTE. Do la parola alla nostra ospite per la replica. Ha cinque minuti di tempo.

LISA DI FELICIANTONIO, Responsabile relazioni istituzionali di Fastweb SpA. Sarò rapidissima.

Sul catasto delle frequenze sono assolutamente d'accordo. È uno strumento fondamentale. È fondamentale, però, che ci siano le infrastrutture civili non solo degli operatori delle telecomunicazioni, ma anche di tutti coloro che hanno delle infrastrutture in grado di far veicolare la fibra.

Ricordo solo che uno dei motivi per cui noi, come Fastweb, siamo riusciti a realizzare in sette città le infrastrutture in *Fiber-to-the-home* è perché abbiamo sfruttato i cavi di Socrate, ossia i cavi che Telecom Italia aveva realizzato e non aveva sfruttato. Ci siamo riusciti per una serie di circostanze che in pochi minuti non riuscirei a raccontarvi, ma l'abbiamo fatto. In tutti gli interstizi che abbiamo trovato, sia legali, sia fisici, noi ci siamo

infilati per mettere fibra. Non ci siamo mai fermati.

Alla società della rete, che mi sembra il tema del giorno, io, francamente, non credo. Non ci credo per un motivo, ossia perché ho visto che noi ci comportiamo come se portare la fibra fino a casa sia la fine dell'innovazione. A quel punto, portata la fibra a casa, andrebbe bene anche un'unica società che non avrebbe più bisogno di innovare, di cambiare, di galoppare e di andare forte.

A mio avviso, non è così. Non è così perché la fibra è come il cavo coassiale o il rame. È un mezzo di trasmissione. Sono le tecnologie attive che fanno la differenza.

Quando Fastweb passò dalla sua rete in fibra e iniziò a operare sul territorio utilizzando il rame di Telecom, si registrò un problema enorme: portavamo 10 megabit sulla fibra, mentre in quel periodo Telecom Italia andava a 640 kilobit sul rame. Abbiamo dovuto inventare una tecnologia con i *vendor* per andare a 10 megabit anche sul rame.

La competizione è essenziale. Dover rimanere a galla, doversi inventare qualcosa ogni giorno per restare sul mercato, è fondamentale in questo settore. È un settore strategico, che non è il gas, in cui — scusate — ci sono gli stessi tubi da più o meno cinquant'anni. C'è tecnologia anche lì, non voglio assolutamente minimizzare, ma è un altro universo. Il nostro è un universo in cui è necessario e fondamentale avere questo modello.

Mi permetto di ricordare che l'unico modello di società della rete è stato realizzato in Australia. Il Governo australiano, cinque o sei anni fa, non ha creduto nel modello che gli proponeva Telstra, la Telecom Italia locale, che mirava a introdurre la *Fiber-to-the-cabinet* in tutto il Paese. L'Australia non accettò e comprò la rete in rame — arrivo anche al tema dello *switch-off* — a 15 miliardi di dollari australiani per poterla spegnere e far passare tutti alla fibra.

Fu elaborato un Piano da 40 miliardi di dollari australiani — vuoto per pieno, dollaro australiano ed euro non sono molto lontani, per darvi l'idea — che però è stato

un fallimento totale, perché una rete unica, non pungolata più da alcun *competitor*, rallenta, va piano e non ha più alcun motivo di innovare. Dopo quattro anni erano indietro di più della metà del Piano, cioè avevano realizzato solo un 5 per cento delle abitazioni e i costi erano già lievitati del 26 per cento.

Il Governo australiano ha guardato i conti e ha capito che forse non si poteva fare. Adesso ha un nuovo Piano, tutto *Fiber-to-the-cabinet*, o, meglio, il 15 per cento è *Fiber-to-the-home*, tutto il resto è *Fiber-to-the-cabinet*, che paga lo Stato. La follia australiana è che quello che l'operatore di telecomunicazioni avrebbe già fatto con i suoi soldi adesso lo paga il *taxpayer* australiano.

A me questa sembra una storia un po' paradigmatica. Mi sembra che la nostra intenzione sia un po' quella. Sul tema dello *switch-off*, se il Governo vuole andare in questa direzione e comprare la rete di Telecom — è un *asset* privato iscritto al bilancio e, quindi, necessariamente quello è un passaggio — e spendere 15 miliardi, sappia che dove ci hanno provato, anche in Nuova Zelanda, non è andata bene.

Quanto al *Fiber-to-the-home* e al *Fiber-to-the-cabinet*, nessuno mette in discussione che il *Fiber-to-the-home* sia meglio del *Fiber-to-the-cabinet*. Signori, sarei una pazza a venire qui a dirvi il contrario. Io sto parlando di pragmatismo. Sto parlando di una rete che non preclude l'altra. Non ci sono posti sprecati. Si arriva fino a un dato punto e poi si può andare avanti. È una rete che offre le stesse prestazioni — perché i famosi 100 megabit si raggiungono — ma che costa il 20 per cento dell'altra e su cui gli operatori sono disposti a investire i propri soldi.

Dall'altra parte c'è un Piano in cui noi non vediamo un ritorno sugli investimenti. Noi non siamo in grado di affrontarlo. Ci tiriamo indietro, scusateci, su questa opzione. Ve lo dico con estrema sincerità. Sarei veramente una bugiarda a dirvi il contrario. Dove noi siamo riusciti ad andare ci siamo già andati. Possiamo completare i quartieri, possiamo completare

un po' di spazi in quelle città, ma non vediamo al momento, con la domanda che c'è oggi, un'opportunità.

Signori, scusate, ma vi vorrei anche far notare un fatto. Sto parlando solo di Fastweb. Su 5,5 milioni di case che hanno la rete Fastweb sapete quanti clienti abbiamo noi in questo momento? Tra i 400.000 e i 500.000, ossia meno del 10 per cento.

Peraltro, stiamo regalando la rete. La stiamo dando alle stesse condizioni. Non stiamo facendo pagare alcun premio di prezzo. Questo perché non c'è ancora una domanda tale che le persone siano disponibili non dico a pagare un prezzo in più, ma anche a fare lo sforzo di avere un operaio in casa che installi loro un apparato diverso.

Passo allo stato dell'arte delle reti e chiudo. A proposito del ritardo effettivo, noi siamo un po' condizionati da un meccanismo di calcolo che ci viene imposto dalla Commissione europea. La Commissione europea, giustamente, fa di tutta l'erba un fascio, perché deve fornire delle misure che siano uniformi. È qui che nasce l'obbligo di questi famosi 30 megabit.

È vero che il *Fiber-to-the-cabinet* dà 30 megabit nel resto d'Europa, ma perché c'è quella caratteristica degli armadi molto lontani. Da noi il *Fiber-to-the-cabinet* dà quasi 100 megabit senza tecnologie *enhancing*.

Con il *G.fast*, giustamente ricordato dall'onorevole Bruno Bossio — una tecnologia che noi abbiamo già sperimentato e che è già stata standardizzata, il che significa che siamo a un ottimo punto — si raggiungono velocità tra i 300 e i 500 megabit sulla fibra.

Se ci sono cento persone sul mio *cabinet*, io ci vado. La sostenibilità per arrivare fino alla casa ce l'avrò, signori, non ci sono dubbi. È adesso che non c'è. Con il 10 per cento dei clienti io non ce la faccio ad arrivare fino alla casa. Quando tutti vorranno l'alta velocità, sicuramente ci sarà una sostenibilità diversa e l'amministratore di condominio non mi

chiuderà la porta in faccia, perché i suoi condomini saranno i primi a volere questa innovazione.

L'approccio graduale, a mio avviso, ha tutti i benefici e non ha alcuna controindicazione, perché non stiamo perdendo nessuna occasione. Stiamo semplicemente andando per tappe.

Chiedo scusa se ho preso troppo tempo.

PRESIDENTE. Ringrazio la nostra ospite per il suo intervento e per il documento depositato, di cui autorizzo la

pubblicazione in allegato alla seduta odierna (*vedi allegato*) e dichiaro conclusa l'audizione.

La seduta termina alle 14.30.

*IL CONSIGLIERE CAPO DEL SERVIZIO RESOCONTI
ESTENSORE DEL PROCESSO VERBALE*

DOTT. VALENTINO FRANCONI

*Licenziato per la stampa
il 13 aprile 2015.*

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO

ALLEGATO

Audizione sul sistema dei servizi di media audiovisivi e radiofonici**Commissione trasporti, poste e telecomunicazioni****Camera dei Deputati****3 marzo 2015**

Fastweb è il principale operatore alternativo nelle telecomunicazioni a banda larga su rete fissa in Italia.

Grazie agli investimenti in reti di nuova generazione realizzati ad oggi, oltre a offrire servizi di accesso a banda larga a livello nazionale, **Fastweb raggiunge 5.5 milioni di famiglie** con reti proprietarie di tipo FTTH (*Fiber to The Home*) e FTTC (*Fiber To The cabinet*) in più di venti città italiane.

Un nuovo programma di investimenti lanciato proprio in questi giorni porterà ad incrementare ulteriormente la rete in fibra ottica di Fastweb che, entro il 2016, raggiungerà 26 nuove città per una copertura totale pari al 30% delle abitazioni.

Le reti di nuova generazione non sono solo un'infrastruttura chiave per la produttività del paese. Esse rappresentano l'abilitatore fondamentale per i nuovi servizi audiovisivi online. Fastweb è stata protagonista anche in questo tipo di innovazione, essendo stato il primo operatore in Italia, e tra i primi in Europa, a lanciare nel 2001 un servizio di televisione via IP-*Internet Protocol* (IPTV) che in seguito ha disvestito, con la creazione di una società completamente autonoma, dando vita ad una delle poche realtà interamente europee nel settore del *video on demand* (VOD).

Con l'odierna audizione Fastweb intende contribuire all'indagine conoscitiva in oggetto rilevando come, nello scenario di profonda evoluzione in atto, alcune caratteristiche del mercato nonché **le pratiche di alcuni attori di mercato potrebbero ostacolare l'emergere di nuove piattaforme distributive di servizi televisivi** a pregiudizio del benessere dei consumatori e come **uno sviluppo competitivo delle reti a banda larga rappresenti l'unica efficace salvaguardia per garantire il massimo sviluppo di servizi audiovisivi online.**

L'esplosione dei dati e traffico video

E' oggettivo come negli ultimi anni tutte le previsioni sull'aumento del traffico Internet siano state puntualmente superate dai dati effettivi e **come il video rappresenti porzioni sempre crescenti del traffico dati complessivo.** A titolo di esempio, i dati del Cisco Visual Networking Index 2014 indicano come, dal 2009 ad oggi, il traffico sia quintuplicato e come ci sia ormai bisogno di nuove unità di misura per quantificarlo.

Fastweb ritiene tale aumento esponenziale un'incredibile opportunità per due ragioni:

- (i) L'esplosione del traffico dati su Internet e della componente video riflette in realtà un netto aumento degli utenti connessi e, di conseguenza, un forte segnale di come anche l'Italia stia recuperando un ritardo in termini di utilizzo della rete e dei servizi digitali.
- (ii) La presenza di applicazioni "pesanti", come il video, rappresenta la migliore leva per spingere gli utenti a spostarsi sulle nuove reti in fibra ottica a banda ultralarga.

Per un operatore come Fastweb che si è posto sempre alla frontiera dell'innovazione e che fa della qualità la propria bandiera, l'esplosione del consumo video ed il proliferare di applicazioni di video di qualità sono un fenomeno assolutamente positivo.

È, tuttavia, utile un'analisi del traffico che possa rendere la misura delle **diverse strade che stanno prendendo da una parte gli USA e dall'altra l'Europa e l'Italia.**

Se analizziamo, infatti, le percentuali di traffico IP rappresentato da video HD rispetto al traffico IP totale scopriamo delle divergenze interessanti:

- Negli USA il traffico video rappresenta il 78% del traffico totale ed il traffico video in alta definizione rappresenta il 49% del totale.
- In Europa occidentale la percentuale del traffico video scende a 59%, e quella del traffico video in alta definizione al 37%
- In Italia la componente video scende ancora, ma ancora più netta è la discesa della percentuale HD: **solo il 16% del traffico è rappresentato da video in Alta Definizione (*High Definition*).**

Si tratta di un indicatore importantissimo, **perché il traffico video in alta definizione è quello tipicamente generato da applicazioni video legali, sovvenzionate da pubblicità o da abbonamenti.** E' il traffico video di questo tipo quello con le ricadute importanti, quello cioè che spinge gli utenti ad adottare connessioni più performanti e ad innescare dunque circuiti virtuosi di domanda ed offerta di banda ultra-larga.

Mancano le reti o mancano i contenuti?

I due abilitatori fondamentali per il successo delle piattaforme di *video on demand* sono, dunque, la diffusione di **reti broadband** e la disponibilità di **contenuti pregiati.**

Per quanto riguarda la disponibilità e la penetrazione delle reti a banda ultralarga – ovvero reti con prestazioni tra i 30 e i 100 Mbs – è noto che l'Italia, penalizzata dall'assenza di operatori via cavo, soffre di una situazione di svantaggio rispetto ad altri paesi. Infatti, nei principali paesi europei **la presenza del cavo ha generato due effetti positivi:**

- i. Le reti cavo sono state aggiornate con investimenti poco costosi e messe in condizione di offrire servizi a banda ultralarga. Tutte le reti cavo in Europa sono in grado (anche senza arrivare con la fibra fino a casa degli utenti) di offrire servizi maggiori di 100 Mbs.
- ii. La competizione delle reti via cavo ha spinto gli operatori storici di telecomunicazione (ex monopolisti) ad accelerare sulla realizzazione di proprie reti, interamente o parzialmente in fibra ottica.

In Italia questo non è successo. Tuttavia, la situazione dovuta all'assenza di una rete via cavo risulta meno problematica di quanto normalmente rappresentato. Fastweb, unico operatore con una rete alternativa proprietaria, ha potuto innescare pressioni concorrenziali sul mercato. Fastweb, in particolare:

- ha già coperto con una rete ultrabroadband 20 città, **7 delle quali coperte da una rete FTTH mentre nelle restanti 13 la copertura NGN è assicurata dalle infrastrutture FTTC;**
- ha attualmente in corso un ulteriore piano di estensione di tale copertura ad ulteriori 26 città per raggiungere con servizi a banda ultralarga 7,5 milioni di famiglie ed aziende entro il 2016.

E' importante sottolineare come la rete FTTC, grazie alla particolare configurazione della rete di accesso italiana (la tratta tra gli armadi di strada e le case è molto corta), sia in grado di garantire performance simili a quelle dalle reti interamente in fibra, garantendo connessioni tra i 70 e i 100 Mbs a tutti i clienti collegati.

Il dato veramente sconcertante riguarda, piuttosto, il livello di penetrazione di servizi con connettività a banda ultralarga. Per quanto riguarda, la nostra rete, a fronte di una copertura pari a più di 5.5 milioni di abitazioni raggiunta da reti NGA, al momento **solo 300.000 clienti risultano abbonati ad un servizio ultraveloce, nonostante una forte spinta di Fastweb a migrare tutti i propri clienti sulle nuove reti.**

Risulta evidente l'interdipendenza tra i due fenomeni descritti: il basso numero di clienti connessi e la scarsa offerta di servizi televisivi *online* sono collegati ed entrambi finiscono per penalizzare fortemente lo sviluppo di nuove reti. E' evidente, quindi, come la velocità di realizzazione delle reti dipenda strettamente dal numero di clienti potenziali e che, se ci fosse una domanda più marcata di servizi ultraveloci da parte degli utenti finali, i *business plan* degli operatori nello sviluppo delle reti potrebbero essere drasticamente diversi.

Ma servizi VOD, potrebbero essere facilmente distribuiti anche attraverso connessioni a banda larga di base. Grazie alle tecnologie di "progressive download", anche una connessione a 5-6 Mbs, disponibile in modo praticamente ubiquo sul territorio, è in grado di supportare servizi di VOD.

La vera barriera allo sviluppo dei servizi VOD non è legata alla indisponibilità delle reti, ma a quella dei contenuti.

Il mercato dei diritti televisivi è, infatti, caratterizzato da pratiche che limitano fortemente la quantità di contenuti che una piattaforma di video on demand può aggregare, riducendo fortemente l'efficacia dell'offerta commerciale. Ci riferiamo in particolare a:

- (i) le cosiddette “finestre di programmazione”, ovvero il meccanismo per cui i diritti relativi a film e serie TV sono resi disponibili in periodi diversi per ciascuna piattaforma distributiva. Si consideri che i diritti per il Video on demand sono messi a disposizione 3 o anche 6 mesi dopo l’uscita del film nelle sale.
- (ii) l’acquisizione di diritti esclusivi per il Video on Demand da parte di player che, seppure non interessati al mercato del VOD, hanno interesse a ridurre la disponibilità di questi contenuti per non subire concorrenza da altre piattaforme.

Appare evidente come tali meccanismi determinino una “artificiale” indisponibilità dei contenuti, rendendo estremamente più difficile il successo di una piattaforma VOD. Fastweb ha tentato per molti anni di sviluppare un servizio di televisione via IP scontrandosi con gli ostacoli descritti.

Si pensi ancora al tema delle finestre di programmazione: la propensione al consumo di un contenuto è, evidentemente, più alta all’inizio del ciclo di vita del prodotto. Se non disponibile in modalità VOD, i clienti potenziali **finiscono per rivolgersi al mercato illegale che evidentemente non è limitato dai suddetti vincoli**. I risvolti negativi sono negativi sia per la piattaforma VOD, che perde un’opportunità, ma anche per il prodotto cinematografico e televisivo.

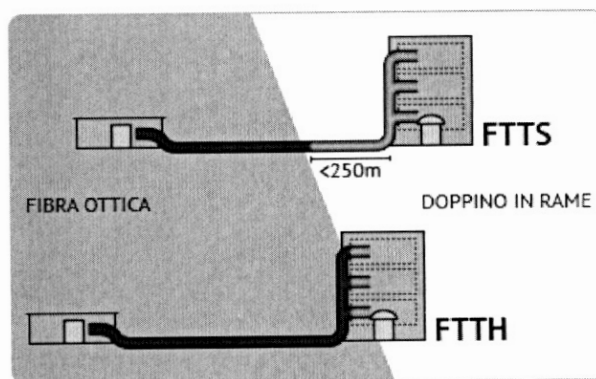
La strategia distributiva delle Majors, che originariamente rispondeva alla esigenza di massimizzare i ricavi per ciascuna finestra, è in realtà oramai disfunzionale rispetto a tale scopo, poiché spesso influenzata dalla capacità di alcuni player (la pay TV in primis) di fare leva sul proprio potere negoziale per ottenere una tutela a scapito di altre piattaforme.

Appare utile sottolineare un’ulteriore specificità del mercato VOD nazionale. A differenza di quanto sperimentato in altri paesi, nei quali si riscontra la forte presenza di operatori VOD “puri”, ovvero il cui business principale è rappresentato proprio da tale forma distributiva (si pensi a Netflix), **in Italia il panorama delle offerte di contenuti trasmesse su reti Internet appare dominato da operatori “tradizionali”** – si pensi all’offerta di Mediaset “Infinity” o a “Sky on Demand”. Le offerte di contenuti “on demand” predisposte da questi operatori hanno caratteristiche tipicamente difensive: più che finalizzate a sviluppare un mercato VOD, esse hanno come obiettivo quello di evitare la cannibalizzazione delle proprie offerte principali e di tutelare la fonte principale di ricavo. Per questo motivo le offerte VOD sono spesso timide, o poco pubblicizzate, in ogni caso non finalizzate a conquistare ampie fette di pubblico, ma più che altro ad occupare uno spazio di mercato.

Il potenziamento delle reti a banda ultralarga

La necessità di potenziare la capacità trasmissiva delle reti di telecomunicazioni per consentire anche in Italia lo sviluppo concorrenziale dei contenuti *online* necessita dello sviluppo dei servizi a banda ultralarga. Le reti in grado di offrire tali servizi, con velocità di connessione intorno ai 100 Mbs, **possono essere realizzate attraverso due diverse architetture: il FTTB/H (Fiber to the Building/Home) e il FTTC (Fiber to the Cabinet):**

- Nel FTTB/H la fibra ottica arriva fino alla base dell'edificio (e da lì si connette con il verticale in rame già esistente nel palazzo) oppure fino all'interno della casa dell'utente.
- Nel FTTC la fibra ottica arriva fino all'armadio di strada e da lì si connette al doppino di rame per coprire l'ultimo tratto che arriva alla casa dell'utente.



Le potenzialità della rete FTTC

Il FTTC è la tecnologia più efficiente per perseguire gli obiettivi dell'Agenda Digitale in quanto consente:

- **OTTIME PRESTAZIONI** - Grazie alla breve distanza tra le case e gli armadi di strada (in media 250 metri) la velocità di connessione in download si attesta tra i **60 e i 100 Mbs**. Nuove tecnologie attive che sono già disponibili (G-Fast, Vectoring, VDSL enhanced, ecc.) consentono di offrire tra i 200 e i 500 Mbs.
- **COSTI CONTENUTI** - La realizzazione di una rete FTTC costa il **70-80% in meno rispetto al FTTH**. Circa **€ 3-3,5 Mld** (metà dei quali sono già stati investiti dai privati) per coprire l'85% della popolazione con FTTC contro **più di € 11 Mld** preventivati dal piano per l'FTTH (stima molto ottimistica!).
- **INTERVENTI DI REALIZZAZIONE RAPIDI** - Scavi limitati e assenza di interventi all'interno delle proprietà private riducono drasticamente i tempi e la complessità dell'intervento. **Solo 5 anni per completare la copertura all'85% contro i 15-20 anni necessari per realizzare una rete FTTH**.
- **COPERTURA CAPILLARE ED UNIFORME** - Il FTTC consente di coprire in modo omogeneo le città arrivando a tutti gli armadi di strada. Con il FTTH, al contrario, la copertura effettiva dipende dalla possibilità di fare lavori nei singoli condomini: ancora oggi, nelle città dove Fastweb ha realizzato la rete FTTH, non ha sempre ricevuto i permessi per entrare all'interno dei condomini, con il risultato di una copertura disomogenea (integrata adesso grazie alla rete FTTC) e di investimenti sprecati.

Gli investimenti di Fastweb

Ad oggi la rete a banda ultralarga di Fastweb raggiunge complessivamente **5,5 milioni di famiglie e imprese, ovvero il 20% della popolazione.**

- **2 milioni di famiglie e imprese in 7 città italiane sono raggiunte da reti FTTH (Milano, Roma, Napoli, Torino, Genova, Bologna, Bari).** Si tratta di **infrastrutture realizzate interamente con capitale privato** in aree in cui la densità di popolazione rendeva l'investimento sostenibile.
- Tra il 2012 e il 2014, **investendo ulteriori € 400 Mln**, Fastweb ha:
 - Realizzato una rete FTTC per integrare la copertura nelle 7 città FTTH;
 - **Cablato integralmente 43 nuove città:** Ancona, Arcore, Baranzate, Bergamo, Bollate, Brescia, Brugherio, Busto Arsizio, Carpi, Catania, Chieri, Collegno, Como, Cormano, Corsico, Cusano Milanino, Desio, Gallarate, Grugliasco, Legnano, Lissone, Livorno, Magenta, Modena, Moncalieri, Monza, Padova, Palermo, Pero, Pescara, Pioltello, Pisa, Reggio Emilia, Rho, Rivoli, Rozzano, San Giuliano Milanese, Saronno, Seveso, Torino, Varese, Venezia, Verona, Vimercate.

All'inizio dell'anno Fastweb ha annunciato l'ampliamento del piano FTTC in ulteriori 40 città, che saranno terminate entro il 2016: Alessandria, Arezzo, Asti, Brindisi, Carrara, Caserta, Cesena, Chieti, Cremona, Ferrara, Forlì, Grosseto, Imperia, La Spezia, Latina, Lecce, Lecco, Lodi, Massa, Matera, Novara, Pavia, Pesaro, Piacenza, Pistoia, Potenza, Riccione, Rimini, Salerno, Savona, Settimo Torinese, Taranto, Teramo, Trento, Trieste, Udine, Vercelli, Viterbo. In 11 di queste nuove città i lavori sono così avanzati che i servizi a 100 Mbs sono già stati resi disponibili.

A fine 2016 il 30% della popolazione sarà coperto dalla rete Fastweb con prestazioni oltre i 100 Mbs.

Come realizzare una sinergia tra investimenti pubblici e privati

La strategia del Governo punta a realizzare connessioni a 100 Mbs attraverso la realizzazione di reti FTTH/H per l'85% della popolazione, sovvenzionandone la costruzione attraverso l'utilizzo di fondi pubblici e crediti fiscali. Questo approccio, tuttavia, rischia di:

- **essere poco efficiente.** Per coprire l'85% della popolazione con FTTH servirebbero più di **€ 11 Mld**, finanziati quasi interamente da fondi pubblici. Le reti FTTH sono costose e solo un cospicuo impegno da parte del Pubblico spingerebbe gli operatori a realizzarle. Senza considerare che, al momento, la domanda di connettività ultraveloce è limitata e la propensione degli utenti a pagare un prezzo "*premium*" praticamente inesistente;
- **creare forti diseguaglianze sul territorio.** Poiché la disponibilità di fondi pubblici per la realizzazione di reti a banda ultralarga è limitata (e al momento non è ancora chiaro l'ammontare dei fondi europei effettivamente disponibili), concentrare i sussidi pubblici sulle principali aree metropolitane avrebbe l'effetto di creare un'Italia a due velocità: anche se in alcune città si riuscisse a realizzare reti FTTH, nel resto del Paese (70% della popolazione) non sarebbero disponibili sussidi pubblici per creare reti di alcun tipo;
- **deteriorare la fiducia del mercato.** Concedere aiuti di Stato per la realizzazione di nuove reti nelle città dove gli operatori hanno già investito soldi privati ha l'effetto di spiazzare gli

investimenti privati e creare forte sfiducia nei confronti di futuri investimenti. Gli operatori privati potrebbero avere timore ad impegnarsi nella realizzazione di nuove reti se il settore pubblico interferisce mettendo a rischio la profittabilità di quelle appena realizzate.

Al contrario, l'evoluzione tecnologica e gli investimenti messi in campo dagli operatori offrono la concreta opportunità di realizzare un percorso graduale con la piena sussidiarietà tra mercato e Stato in grado di:

- Minimizzare la spesa pubblica;
- Consentire di raggiungere gli obiettivi di connettività individuati dall'Agenda Digitale.

Nel dettaglio:

1. Nelle aree cosiddette "nere", dove due o più operatori hanno già realizzato reti FTTC, è opportuno lasciar operare le forze di mercato essendo gli operatori in grado di far evolvere le reti FTTC già realizzate, o in corso di realizzazione, verso prestazioni sempre migliori (in una prima fase utilizzando le nuove tecnologie già a disposizione e progressivamente, non appena la domanda diventerà più robusta, portando la rete sempre più vicina al cliente).
2. Nelle aree a fallimento di mercato sarebbe più efficiente concentrare l'intervento pubblico in modo da realizzare una disponibilità uniforme di connessioni a banda ultralarga e ottimizzare l'impiego di risorse pubbliche.

A titolo di esempio, si consideri che in Sicilia, Puglia, Calabria e Campania la realizzazione di reti FTTC è avvenuta seguendo esattamente questo modello: le principali città sono state coperte dagli investimenti privati, mentre il resto della copertura è in corso di realizzazione grazie ai fondi pubblici. La copertura totale di queste regioni sarà possibile con un investimento pubblico di soli € 316 milioni.

Regione	Contributo pubblico (mln€)	Valore complessivo investimento (mln€)	Numero case passate
Campania	118	175	820.314
Calabria	63,5	100	795.152
Puglia	61,7	95	1.216.633
Sicilia	73	104,3	770.000
TOT	316,2	474,3	

L'esperienza internazionale ed il fallimento dei piani basati su FTTH in Francia ed in Australia

Le politiche pubbliche adottate a livello internazionale per lo sviluppo di reti a banda ultralarga si basano, in generale, su un approccio pragmatico e tecnologicamente "neutro". I governi stabiliscono, cioè, obiettivi in termini di velocità delle nuove reti (30, 50, 100 Mbs) e di copertura (percentuale di popolazione raggiunta), ma lasciano alle imprese la scelta delle tecnologie da adottare.

I soli due casi in cui i governi hanno adottato un approccio “dirigistico”, dando indicazioni specifiche sull’architettura di rete da mettere in campo, o addirittura sostituendo operatori privati con una società pubblica, si sono rivelati **profondamente fallimentari**.

FRANCIA

Il piano del governo: nel 2010 il governo francese ha deliberato una strategia per lo sviluppo di una rete FTTH (*Fiber to the Home*) che raggiungesse il 70% della popolazione entro il 2020. Il costo calcolato per la realizzazione degli obiettivi è stato valutato pari a **20 mld di Euro**, di cui 7 impegnati dalle aziende e **13 Mld dal pubblico**.

I risultati: nonostante la forte spinta pubblica verso la realizzazione di reti FTTH e il notevole impegno finanziario del governo, la **copertura, ad oggi, è ferma a circa 3.6 milioni di linee (solo il 12% delle case)**. La realizzazione di reti FTTH si è rilevata molto più lenta e complessa di quanto previsto inizialmente. Gli operatori, visti i costi ed i rendimenti incerti, sono stati poco inclini ad investire al di fuori dei principali centri urbani, anche laddove esistevano incentivi. La penetrazione dei servizi a banda ultralarga con tecnologia FTTH è ancora più modesta: in totale, **le connessioni FTTH sono solo 540.000 (1,8% delle abitazioni)**. Al fine di accelerare lo sviluppo di nuove reti l’Autorità di settore (Arcep) è intervenuta pochi mesi fa in senso favorevole all’utilizzo di tecnologia di tipo FTTC (*Fiber to the Cabinet*). Il modello prevede ora un mix di tecnologie in cui il FTTC giocherà un ruolo importante.

AUSTRALIA

Il piano del governo: nel 2009 il governo australiano, insoddisfatto del piano dell’operatore storico Telstra che era intenzionato a realizzare una rete di tipo FTTC, ha deciso di realizzare la nuova rete a banda ultralarga direttamente, attraverso una società a guida pubblica, la National Broadband Network (NBN). Il piano di investimento di NBN prevedeva la realizzazione di **una rete di accesso di tipo FTTH per l’80% dei clienti**, mentre il restante 20% delle abitazioni avrebbe dovuto essere coperto attraverso reti WiFi/Wi Max e Satellite. Il costo complessivo, a carico della finanza pubblica, era pari a **43 Mld AUD** ed il completamento della rete era previsto entro 8 anni. Al fine di facilitare la realizzazione del piano e velocizzare la migrazione di tutti i clienti alle nuove reti, NBN ha acquisito la rete in rame di Telstra, che è stata rimborsata con il pagamento di 11 Mld di AUD.

I risultati: nell’ottobre 2013, NBN ha riconosciuto che i risultati erano molto al di sotto dei programmi: il piano era indietro del 48% rispetto agli obiettivi di copertura previsti e il costo superiore del 26% rispetto al budget. Alla luce di tale verifica gli obiettivi di copertura sono stati profondamente rivisti: il governo australiano ha dovuto riconsiderare il modello basato sulla dominanza dell’architettura FTTH, passando **ad un modello basato prevalentemente su FTTC (che raggiungerà il 75% del paese)**, in modo da minimizzare i costi e i tempi di realizzazione. La rete in rame (ormai di proprietà di NBN) non verrà più dismessa ma utilizzata nell’ambito della nuova architettura. Il risultato è che la collettività Australiana pagherà direttamente per la stessa rete che nel 2009 Telstra si era impegnata a realizzare a sue spese.

€ 2,00



17STC0009010